# Fiche 16 – La méthode UVA (Unité de Valeur Ajoutée)

**1. Définition et principe**

La **méthode UVA** (Unité de Valeur Ajoutée), héritière de la méthode GP de Georges Perrin, est une approche de **calcul des coûts et de pilotage stratégique**.

* Elle repose sur une unité unique de mesure : l’**UVA**, qui représente la consommation de ressources nécessaires pour réaliser un produit ou un service **de référence**.
* Chaque activité de l’entreprise est traduite en UVA, ce qui permet d’**unifier la mesure de toute la production**.

👉 Objectif : obtenir une vision **simple et cohérente** des coûts et de la rentabilité, sans recourir à des masses globales difficiles à exploiter.

**2. Construction de la méthode UVA**

**2.1 Postes UVA**

* Un **poste UVA** = ensemble homogène de moyens matériels et humains.
* Chaque poste est évalué par rapport à l’unité de référence → on calcule un **indice UVA** (coefficient).

**2.2 Gammes opératoires**

* Une **gamme opératoire** = suite d’opérations nécessaires pour fabriquer un produit ou fournir un service.
* Chaque opération consomme des UVA selon l’indice du poste et le temps utilisé.
* La somme = **valeur en UVA de la gamme opératoire**.

**2.3 Produits et services**

* Un **produit** = somme de gammes opératoires nécessaires à sa conception, fabrication, contrôle…
* Un **service client** = gammes opératoires liées au commercial, traitement de commande, livraison.
* L’entreprise génère donc :
	+ des UVA produits,
	+ des UVA services → ensemble = **UVA produites**.

**3. Calcul du coût de l’UVA**

1. Total des **charges de la comptabilité générale** (hors achats externes).
2. Total des **UVA produites** sur la période (souvent 12 mois glissants pour lisser les variations).
3. **Coût de l’UVA** = Charges ÷ UVA produites.
4. **Coût d’un produit ou service** = Valeur UVA × Coût de l’UVA.
5. **Résultat d’une vente** = Prix facturé – (Coût produit + Coût services liés).

👉 Chaque vente est analysée finement en UVA → on sait immédiatement si elle est rentable ou déficitaire.

**4. Outils et exploitation**

La méthode UVA permet :

* La construction de **tableaux de bord** : suivi de productivité, évolution des coûts.
* La **courbe de rentabilité des ventes** : représentation graphique des ventes bénéficiaires et déficitaires.
* La possibilité de mesurer et comparer :
	+ la rentabilité par **produit**, **client**, **marché**, **zone géographique**.

**5. Applications stratégiques**

Grâce à l’unification de la mesure des coûts, l’UVA alimente les décisions suivantes :

* Améliorer les **processus internes**.
* Optimiser les dépenses (réduction des UVA consommées).
* Décider de développer ou abandonner certains couples produit/marché.
* Arbitrer entre **internalisation et externalisation**.
* Ajuster les **prix de vente et conditions commerciales**.
* Renforcer l’argumentaire de négociation commerciale.
* Simuler l’impact de différents scénarios (volumes, prix, structure de coûts).
* Aider aux **décisions d’investissement**.

**6. Apports et comparaison avec ABC**

**6.1 Points communs**

* Les deux méthodes visent à améliorer l’**imputation des charges indirectes**.
* Elles s’appuient sur une **analyse des activités/processus**.
* Elles permettent une lecture fine de la **rentabilité par produit, client, activité**.

**6.2 Différences principales**

| **Critère** | **Méthode ABC** | **Méthode UVA** |
| --- | --- | --- |
| **Type** | Coûts complets par activités | Coûts complets par unité commune |
| **Principe** | Multiples inducteurs de coûts (nombre de commandes, heures machine, livraisons…) | Une unité unique (UVA), équivalente pour toute l’entreprise |
| **Mise en œuvre** | Décomposition fine des processus → choix et suivi de nombreux inducteurs | Définition d’un produit/service de référence, calcul des indices UVA, conversion de toutes les opérations en UVA |
| **Complexité** | Lourde : collecte et maintenance de nombreux inducteurs | Plus simple : un seul système unifié, mise à jour plus légère |
| **Résultats** | Coût complet par produit/activité, analyse précise des consommations | Coût complet unifié, comparabilité globale des produits/services |
| **Utilisation** | Secteurs complexes avec beaucoup d’inducteurs différents | Entreprises multi-produits/services cherchant une **vision homogène et synthétique** |

**6.3 Interprétation**

* L’**ABC** est plus analytique, mais peut devenir trop lourde si le nombre d’activités/inducteurs est trop élevé.
* L’**UVA** conserve la finesse analytique mais avec une **unité unique**, ce qui facilite la lecture, le pilotage et la communication auprès des opérationnels.

**7. Exemple simplifié**

* Produit X = 50 UVA
* Service client associé = 10 UVA
* Total UVA vente = 60 UVA
* Coût de l’UVA = 5 €
* 👉 Coût total de la vente = 60 × 5 = 300 €
* Prix facturé = 400 €
* Résultat = 400 – 300 = **100 €**

**8. Synthèse finale**

La méthode **UVA** est une alternative à l’ABC qui combine :

* **Précision** : chaque opération est traduite en unités UVA.
* **Simplicité** : une seule unité de mesure pour toute l’entreprise.
* **Utilité stratégique** : meilleure comparabilité des produits, des clients et des marchés.

👉 En résumé :

* **ABC** = précision par **activité et inducteur**.
* **UVA** = précision par **unité unique et universelle**.

C’est une méthode puissante pour piloter les coûts et la rentabilité dans les environnements multi-produits/services.